

2 . この激動を乗り越えるために、僕ができること。

情報社会は、人をバカにしていく社会である。

僕は高校3年の時、京大プレという模擬試験の小論文試験でこう主張しました。

模擬試験は、基本的に大学生が採点しています。

その答えは、今の僕が見ても論理の破綻なく、まあ、当時読みたてだったソシュールなどの議論を強引に使ったので、論全体が荒削りではあったにせよ、真っ当な説得力をもつものでした。

返ってきた答案には、こう書いてありました。

「回答内容が、難解すぎます」

ああ。

すでに情報社会がここまできたか、と確信する事件でした。

それが、かれこれもう8年とか9年とか前になりますが、現在の情報社会の進展具合は、おぞましいものがあります。

情報が増えれば増えるほど、人は混乱し、判断を停止し、バカになる。

前回のビデオを見て、「目が覚めた」という感想を何件か頂きましたが、それほどに情報が「過度に」氾濫しているのが現代なのです。

「目が覚めた」とは言うけれど、何寝てんだ、と。

でもそれは仕方なのない一面もあるわけです。

こんな恐ろしい時代に僕ができることと言えば、やっぱりひたすらしゃべったり書いたりして、正しい道筋を少しでも示すことかなあ、と。

そうあらためて思ったんですね。

多分、人よりは勉強したり、それを伝えたりすることに向いていると思うし、実際それで「救われた」と言ってくれる人も少なからずいる。

これはとても有難いことで、だったら、それを一生懸命やろうかな、と。

誰よりも勉強して、誰よりも現実に即した形で、誰よりもわかりやすく伝える。

やっぱここなんだなあ、自分の原点は、と確認したわけです。

で。

新年一発目。

2月の第一週。

セミナーをやります。

最近僕は自分のセミナーを

「朝日カルチャースクールのセミナー」

と表現することが多いのですが（笑）これは要するに

「学びたい人が自主的に来る場所」

くらいのニュアンスです。

ネットで有名な人たちがよく開催しているような、

「救われない人がわらにもすぎる思いで来る場所」

ではありません。

僕に、そんなあんたは救えない。

人間だもの。

僕が助けることができるのであれば、今は酷い状況かもしれないし、知識も経験もないかもしれないけど、でも自分の力で何とかしようと必死な人。

その人だけです、残念ながら。

そんなに誰でも彼でも助けられるほど、キャパが大きくないんですよ、人として。

だから、今回のセミナーも、極めて向学色の強いセミナーになります。

本質を学ぶのが好き、それを自分なりに応用していく気がある、という人に向けたものです。

「明日の生活費を稼ぐための話は1秒もしません」

と、まず(いつものように)言うておきます。

さて。

テーマは、もちろんあと数年は続くであろうこの不況をいかにして楽しく乗り切るか、という話になります。

具体的には、

“バブル”とは何か？

~~~~~

です。

我ながら直球（笑）

バブルってそもそも何なのか。

どうして起こるのか。

なんではじけるのか。

だれが得をして誰が損をするのか。

どう付き合うべきなのか。

ババを引かないためには具体的にどうしたらいいのか。

バブル後の恐慌とは一体何なのか。

どうすればそんなときでも事業を拡大できるのか。

そんな原理的な話から、

「いつ始まっていつ終わるのか？」

みたいな、未来予測の方法の話まで、とりあえず包括的に話したいと思っています。

バブルみたいな時期、そして崩壊後の恐慌期というのは、実は未来が最も読みやすい時期です。

いつ景気が上向くのか？は大体予測することが可能です（もちろん「絶対当たる」なんてことはあり得ないですよ）

そして、それまでに政府がどう動くのか、中央銀行はどう動くのか、その結果社会はどうなって、次は何がどうなるのか。

この辺は、ほぼ決まった動きをします。

だからこそ「対策」が立てれるわけだし、実際に国が潰れる前に何とかなることが多いのです。

考えてみれば、当たり前ですよ。

わかっている人には、わかっているというだけの話。

焦って情報に踊らされているのは、知識のない人だけなのです。

いつの時代もそうですけど。

その、知識、というやつを伝えるのが僕の仕事なわけで、今回のセミナーもそのひとつになります。

また、バブルは悪く言えば「異常膨張」だけれども、良い面をとらえれば

「最も効率的に経済活動を拡大する方法」

が学べる、とも言えます。

使い方を誤れば世界恐慌に陥ってしまう、それほどの効率性とスピードで拡大するわけです。

だったら、その原理は「事業拡大」にも活かせるのではないか。

野心的な起業家なら、多分「バブル＝好況」とまで言い切ると思います。

僕は必ずしもそれが正しいとは思わないけれど、確かにそういった一面はある。

もちろん、そっくりそのままビジネスに応用することはできないでしょう。

しかし、原理というか考え方を押さえれば、どんなに悪く見ても「ヒント」にはなるのです。

実際、僕は予備校講師で“自分”を売っていた時からこの恩恵をかなり受けています。

だからこそ1年目から全校舎で一番授業を担当したわけですし、たかだか大学生講師にもかかわらず

「木坂先生の授業が受けたいです」

という生徒が続出し、僕の授業コマをどんどん増設する羽目になったわけです。

ビジネスは、とてもシンプル。

なぜなら、それは人と人との関わりであり、関係だから。

モノと金の交換の前に、人と人との関係性が存在している。

つまり、ふつーの人間関係と同じで、原理原則さえ覚えてしまえば、あとは驚くほど単純に動いているんですね。

いや、お互いの目的がはっきりしている分、ふつーの人間関係よりはさらにシンプルでわかりやすいと思います。

にもかかわらず。

ものすごく当たり前なことなのに専門家のほとんどが見落としている重要な点に、

「バブルというものは、心理学的な側面を無視してはその本質を

つかむことはできない。」

というものがあります。

グラフの上がり下がりや現象だけをこちょこちょ分析してもダメなのです。

バブルは、当たり前ですが、人間が引き起こしている。

そこを無視しては、本質的な部分は見えてこないのです。

単純な例を出しましょうか。

「リンゴの値段が100円下がりました。

そうしたら需要が喚起されて（安くなったもんだからたくさんの人がリンゴを欲しくなって）、リンゴがたくさん売れて、リンゴの数が減って、再び値段が上がりました。

そうしてリンゴの値段が上がれば個どのは需要が減退して（多くの方はリンゴを買わなくなって）、再び値段が下がりました。」

これが、経済学的な説明です。

古典的な経済学では、これを「真」としていますし、その前提でほとんどの理論を構築しています。

次に、この説明を読んでください。

「リンゴの値段がゲンゲン上がっています。

だから、ヤバイヤバイ、とりあえず今のうちに買っておこう、ということでみんながリンゴをとりあえず買うから、ますます

値段が上がります。

と、さらに加速して値段が上がるので、ますます多くの人がリンゴを買いたくなります。

今度は、リンゴの値段がグングン下がっているとします。

今持っているリンゴを今のうちに売らないと、損をしてしまうかもしれない。

どこまで下がるかわからないから。

ってことで、さあ、みんなが自分のリンゴを売りに走りました。

みんながどんどん売るから、ますますリンゴの値段が下がります。

と、さらに加速してリンゴの値段が下がるので、ますます急いで売りたくなるわけです。」

これが、心理学的な説明です。

両方を比較して、どうですか？

簡単に言えば、経済学は、

「値段が上がれば人は売る。下がれば買う。」

~~~~~

と説明しているのに対し、心理学は

「値段が上がれば人は買う。下がれば売る。」

~~~~~

と説明しています。

全く逆のことを言っていますね。

これを見ただけで、単純明快、現在の経済学や金融理論に、非常に重大な陥穽があるということがわかるのではないのでしょうか。

もし確かめなければ、何かしら、経済やバブル、恐慌に関して書かれた本を読んでみてください。

驚くくらい、心理的な側面が軽視されていますから。

ちなみにその限界を突破しようとしたのが行動経済学で、現在個人的に最も注目している経済学分野でもあります。

興味があればあわせて是非読んでみてほしいですが、比較的新しい学問であるということもあり、例えばバブルを体系的に説明していたり、恐慌を説明していたり、というものは多くありません。

なので、今回のセミナーでは、心理学的な側面からもできる限り話します。

そもそも、そっちが僕の専門ですし。

経済や金融、バブルと恐慌、その知識に「人間心理」という知識がプラスされたとき、初めて「現実に即した形」で現状が理解できるのです。

経済・金融の知識+人間心理 = 使える知識

~~~~~

というわけです。

投資経験が豊富な人は、この意味が痛いほどわかるかと思うのですが、経済・金融における理論と人間心理の実際。

このギャップを埋めることができる人が、最後にマネーをつかむんですね。

また、冒頭でも言いましたが、バブルとバブルの崩壊はいつでも起こりうるものであって、実際また経験することになると思います。

多分、生きてるうちにあと何回かは来るのではないかな、と。

昔から景気は10年周期で循環していると言われてますが、そんな話でもなく、当り前の事柄としてバブルとバブルの崩壊は、繰り返されます。

なぜ当たり前と言い切れるかは今は省略しますが、大事なのは

「いつ景気は上向くのか、いつバブルがくるのか、そしていつ崩壊するのか」

を大体“事前に”つかんでおくこと。

それは、過去、世界にたくさんその時期を「予期」していた人はいるように、難しいことではないわけです。

数か月レベルで予期するには相当の知識が必要だと思いますが、「そろそろだな」とか「ああ、今年か、遅くても来年だな」とかくらいは、ある程度誰でもわかるんですね。

経済に疎く、新聞のニュースも見ず、世界の動向をいまいち理解していない僕ですらわかるわけですから。

そのための知識・思考法を包括的にお話します。

そして、バブルの本質を理解し、不況と恐慌についても学び、自分のすべきこと、できること、景気が回復する時期とその時にぶちぎるために必要な準備などの全てを自分のものにしたら、次に学んで欲しいことがあります。

それが

“ヒット”を量産する思考法

~~~~~

です。

このテーマでのセミナーも同時に開催します。

題して、

「ヒット量産のためのトリセツ」

です。

DRMのセミナーを受講してくれた人にはおなじみの「ヒットの公式」があるのですが、それを掘り下げます。

例えば僕が昔から言っている、真逆のコンセプトをくっつけたりする、といったことは大事だけれど、それをしただけでヒットが“保証”されるわけではないというのも事実です。

「そもそも“ヒット”するって、何なの？どーゆーことなの？」

という根本的な問いの答えと、その思考法をお話ししようと思っています。

ゼロからヒットする商品・企画を作る。

すでにある“凡庸な”ものをヒットする企画・商品に変える。

ヒットする企画や商品を作る道筋はこのどちらかだと思うのですが、多少の違いこそあれ、原理的にやることは同じです。

不況時にはどんなものが売れるのか？

好況時にはどんなものが売れるのか？

景気に関係なく集客したい。

リピートをしてもらいたい。

いろんな思いがあると思うんですけど、答えを言ってしまえば

他のどこでも手に入れることができない最高のオファー

が提示できれば、景気に関係なくお客さんはこちらを選んでくれます。

時代も好況も不況も何も関係ありません。

今更言うまでもない、当たり前のことです。

コンサル的な人たちなら、誰でも言っています。

が、心理学的な背景に裏付けられた具体的なオファーの作り方や、景気循環をはじめとする経済的な知識を踏まえた、その時の時代にぴったりあった企画法などを解説できる人は、そうそういないんじゃないでしょうか。

そこまで多面的に物事をとらえている人は、少ないと思うんで。

なので、今回はその辺の話をメインにしたいと思います。

また、このヒットを考える際に「時代を読む」ことも重要なファクターのひとつになってきますが、時代は「読む」他に、「作る」ということができます。

「作る」なんて言うと難しく聞こえるかもしれませんが、実際はそんなに難しい話ではないですし、そもそも僕の話をちゃんと理解できていれば、すでに時代を作る力はあるんです。

もちろん人によって、作ることでできる時代の大きさは変わります。

が、例えば世界史の教科書にあるようなでかい時代の流れも、実は同じ原理で動かされているんだということに、ある日気が付いてしまったわけで。

その原理もお話しできればなあと思っています。

原理を確認した後は、具体的なテクニックに移りますが、まあこの辺はすぐに役立つ便利ツールにはなるかもしれませんが、個人的にはあんまり重視してなかったりします（笑）。

テクニックとは、例えば「真逆のコンセプトをくっつける」みたいなもののことです。

こんなのをいくつか具体的に提示したいと思っています。

非常に即効性が期待できることは間違いありませんが、なぜそんなに重視していないのかと言えば、それは、ヒットになるかならないか、は、その前の原理的な部分の理解がないとわからないからです。

テクニック・ツールだけあっても、意味がない。

なので、前半部で解説する原理原則をしっかり理解してくれた前提でのみ、非常に有効なツールになると思うんですね。

原理が大事。

その上で各種テクニックを。

コンセプトメイキングなんて言葉もありますが、要するに

「売れるコンセプト、ヒットになるコンセプトはこうやって作るんだ」

ということを、その原理からちょっとしたテクニックまで  
全部を網羅した形で解説するのが、今回のセミナーだということです。

だからこそ、「トリセツ」なんて僕っぽくないタイトルに  
したんですが。

提供したいのは、まさに、ヒットの取扱説明書なんですよ。

こうやって作るんだよ、こうやって売れるかどうかを判断するんだよ、  
と。

その辺全部を網羅した説明書です。

バブルの時にはどういったものがヒットするのか、恐慌の時には  
どういったものがヒットするのか、どちらでもないときは・・・。

全て“自分で”判断できるようになってもらいます。

景気・時代に関係なく、ヒットを量産できるようになってもらいます。

さて、今回開催する

「バブルとは何か？」

「ヒット量産のためのトリセツ」

という両セミナーですが、もし木坂カルチャースクールで受講したいという  
場合は

<https://www.masterclasstriology.com/2009/order/order.php>

から申し込んで下さい。

フォームがありますので、いつものように埋めて送信していただければ。

もちろん両方申し込む必要はなくて興味がある方だけ申し込んでくれれば  
いいんですが、試しに両方チェックを入れてみてください。

知っている人にはおなじみの、びっくりギミック(TM)がもれなく  
搭載されています(笑)

ただし、カード決済には対応していません。

銀行振り込みのみの対応です。

また、当日遠方などにおいて参加できないという人のために、後日  
録画ビデオの配布もします。

- ・セミナーのビデオ(映像の評判は「テレビみたい」と非常に高いです)
- ・セミナーのmp3ファイル(携帯用にどうぞ)
- ・セミナーで使用したスライド(レジュメ代わりにどうぞ)

は、申し込んでいただいた方全員に配布いたします。

好きな時に好きなところで好きなだけ復習してくださいませ。

ちなみに、セミナーのライブ参加は先着順で50人前後  
受け付けますので、それ以降の人は自動的にビデオでの受講になります。

あらかじめご了承ください。

あ、それから、自分のセミナーを募集してるのに変な話かもしれないですが、

今後もセミナーは何回かテーマを変えてやりますので、興味があまりなければ申し込まなくていいですからね。

僕のセミナーは別に100万円でも安いと思いますけど、まあ、一般的に言えば、安い金額ではないですし。

自分の脳みそと人生が本当に大切に、僕のセミナーがその役に立つと感じる人のみ申し込んでくれれば、僕も嬉しいです。

あ、そうそう。

最後にこれを言っておかなければ。

僕の話は、頭が疲れると思います。

実際、過去の参加者でそう感じている人は、多いんじゃないかなあと思います（笑）。

「あいつは何やら難しいことを話すやつだ」

そう思ってる人も、いるのかもしれないです。

確かに、内容自体、簡単ではないとは思いますが。

でもね。

同じ内容を、一般書籍や、専門家、エキスパートと呼ばれる人、有名人、誰でもいいので、そっちから学んでみるといいですよ。

いかに。

いかに僕が話していることがわかりやすくなっているか、  
「使える」形になっているか、わかってもらえると思います。

逆に言えば、いかに僕が伝えようとしていることが実は「一般的には理解不能」である程に高度なことであるか、実感してもらえenと思いますので。

イメージとしては、

「大学の一般教養課程は終了し、専門課程レベルの内容に突っ込んでるんだけど、大学院生や教授とは会話ができない。なぜなら、彼らの共通言語である“専門用語”を使わずに内容と本質だけ理解しているから」

って感じでしょうか。

例えば今回のバブルというものを本当に理解するためには、複雑極まる数理モデルなどを理解し、実際の数学的な処理をしながら学ぶ必要があります。

が。

そんなもんは、今回すっ飛ばします。

僕らにはいらぬからです。

僕のセミナーは大学のゼミのようなものではありません。

知識そのものを追い求めているのではない。

知識とその使い方を、現実への応用の仕方を、より具体的にはビジネスへの適用の仕方を、同時に身につけるのです。

僕は余計なことを話しているふりして、何一つ余計なことは話さないつもりで毎回セミナーに臨んでいますから。

要は、内容的には専門的なんだけど、言葉は日常語で説明しますので、経済とかの本にありがちな「そもそも何を言ってるか理解できない」ってことはあり得ない、ってことですね。

僕がセミナーで哲学の話をする時もそうなんですが、何年も専門書読んでも理解できないことを、日常語で説明するのが、僕の仕事だと思ってやっています。

その意味で本当の「専門家」が聞いたら、憤る程に、乱暴な説明をしていることも少なくありません。

今回のセミナーもきっとそういう面はあります。

でも、現実を生きていくにあたり、そこまで「厳密」なものが要求されるシーンは、ほとんど皆無です。

というよりも、現実はひどく曖昧で、不合理なもの。

厳密になればなるほど、現実とは乖離していきます。

哲学がそのいい例ですよ。

あまりに日常と乖離してしまい（本当はそんなことはないのですが）、そのせいで誰も学ばなく、いや、学べなくなってしまった。

それでは、学問としての価値が半減すると、僕は思うのです。

学問の基本は、公共性。

要するに、できる限りオープンであれ、と。

にもかかわらず、一部のスーパーエリートがその知を独占しているという現実は、いかがなものかと、思うんですね。

専門的なことは、研究者がやればいい。

数年前までは、その研究者になりたかった。

自分の研究成果で、世界を変えたかった。

でも、僕の求めるものは、実は研究室にはないと、  
研究室では生まれないと、はっきりと分かった瞬間がありました。

それ以来。

今の僕は、全く違う理念を持って、哲学や経済を学び、語っています。

街で、井戸端で、居酒屋で、日常語を使って語っています。

時に、お金を儲ける方法を教えるために、哲学を語ります。

誰かの自分探しを助けるために、金融を語ります。

なので、今回予定しているバブルの話や恐慌の話も、内容的には極めて  
専門的ですが、日常会話だと思ってしゃべります。

もし参加される場合は、余力と時間があつたら結構ですので、  
試しに専門書をどれでもいいので読んでみてからきてください。

全く意味がわからないと思います。

頑張ってる程度理解したとしても、

「で、結局何？」

って感想だと思います。

それがわかる快感。

現実にあてはめ、未来がクリアに予測できる安心感。

自分の予想したことが次々に現実になる優越感。

そんなものをお届けできたらなと思っています。

あ、難易度を具体的に言えば、僕のメルマガやセミナー、そして今回お届けしているビデオとか、そのくらいだと思っています。ご了承ください。

僕の言う「日常語」とはこのレベルです。

僕が専門用語を使い出したら、完全に意味不明になると思いますが（苦笑）、意味不明になったらそれこそ意味がないので、そんな言葉達は、使えれば楽なんだけど、使いません。

ですから、メルマガなどですら理解が苦しい、という場合は、残念ながら今回のセミナーも理解は苦しいと思います。

これ以上は、さすがに語彙レベルを下げるできないんで・・・。

なので、背伸びは大事ですが、あまりに苦しそうなら、無理せず参加を見送った方がいいかもしれません。

また、いつもと同じく、即金的な話とは、全く無縁です。

即金に結び付けられる人は、すでに相当の知識と経験と、生まれ持ったセンスがある人だけだと思います。

長い目で見た時に本当に価値のある知識を、本当にその人を守ってくれる知識を、そういった視点でセミナーは構成されていますので。

あとは、やはりカルチャースクールの、純粹に知的欲求を満たしたいという人向けかなあ（笑）。

なので、明日のごはんに困っている人は、無理して僕のセミナーに参加しないで、バイト探して頑張ってください。

これは決して突き放してんじゃないですよ。

その段階にある人には、客観的にそれが一番確実で、必要だから  
そう言っているだけです。

ネットで楽しんであぶく銭儲けようなんて幻想は一秒でも早く捨てた方が  
いいですから。

取り返しがつかなくなる前に、目、覚ましてくださいね。

3年前なら“ドリーム”もあり得ましたが、もう無理ですから。

まあ、こんな注意が必要な人は僕のメルマガなんてもはや読んでないと  
思いますが（笑）、一応、念のために注意でした。

申し込みは自体は、時期的・テーマ的にも極端に少ないのではと  
踏んでいますが、もし参加してみたい、という場合は

<https://www.masterclasstriology.com/2009/order/order.php>

からどうぞ。

ではでは、今回はこの辺で。

なんだかセミナーの募集なんだか勉強コンテンツなんだか  
よくわかんない記事になりましたけど（笑）、また次回  
お会いしましょうー。

最低限、ビデオの内容と、経済学と心理学のギャップに関して  
理解してくれればうれしいです。

きっと役に立つと思います。

質問や感想などがあればこのメルマガに返信してください。

良いお正月を。

ありがとうございました！